



LA PROFESIÓN DE ECONOMISTA EN LA BANCA

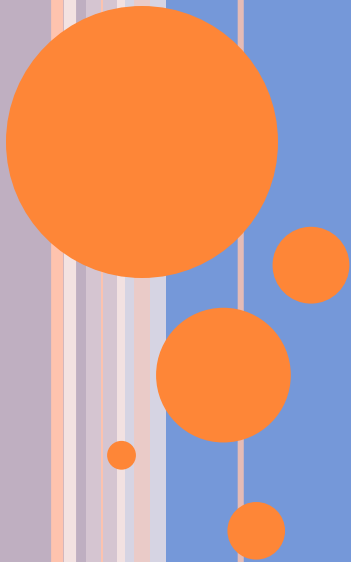
Begoña Moreno López
Apoderada de Banco Sabadell

PRESENTACIÓN :

- Como acceder a un puesto de trabajo en la banca.
- Recomendaciones básicas para una buen curriculum y una entrevista personal.
- Gestión Administrativa y Comercial
- Asesoramiento financiero.
- Los principales productos financieros que se comercializan.
- Evolución de la banca según las circunstancias del mercado.



COMO ACCEDER A UN PUESTO DE TRABAJO EN LA BANCA





Para poder llegar a ser empleado de banca, habrá que superar un examen que certifique que estás preparado para ello. Se recomienda que poseas la titulación de Grado, aunque la titulación dependerá del tipo de oferta o convocatoria de la Entidad Bancaria a la que te presentes.

La mayoría de las entidades financieras contratan consultoras de Recursos Humanos para los procesos de selección de personal, y éstas nos van a hacer superar tres pruebas básicas:



- **Prueba teórica:** Normalmente de cultura en general.
- **Prueba psicotécnica :** Para saber qué capacidades de reacción podemos tener frente a determinado tipo de situaciones y que pueden darse en un banco.
- **Prueba personal:** Entrevista personal para repasar titulación y curriculum vitae.

PREPARACIÓN

ESFUERZO

MOTIVACIÓN



LOS BENEFICIOS MÁS IMPORTANTES DE TRABAJA EN UN BANCO SON:

- **Sueldo:** Suelen ser salarios más elevados que en otros sectores.
- **El horario:** Conciliación personal y familiar.
- **Conocerás a nuevas personas y les podrás ayudar:** les podrás guiar para un buen ahorro, para encontrar los mejores créditos .



CURRICULUM VITAE



Antes de empezar a **escribir tu currículum vitae** es importante que tengas bien claro cuál es la **información** que vas a exponer y el orden que va a tener. La hoja de vida laboral debe presentar todos los datos de forma **clara y concisa**, muy bien explicada y sin ningún tipo de rodeo. Debes tener en cuenta que vas a tener una única oportunidad, además de breve, para causar una buena impresión a quienes te van a contratar.

Se pueden distinguir varios tipos de curriculum:



1. **Curriculum cronológico:** el selector va a conocer la evolución de forma ascendente de la carrera profesional que se ha tenido.
2. **Curriculum funcional o temático:** Es en el que se organiza la información por temas. Permite seleccionar cuáles son tus puntos positivos, destacar aquellas habilidades y logros que has conseguido, omitiendo los que no desees.
3. **Curriculum combinado o mixto:** El Currículum Combinado es el más completo de los tres, aunque es el más complicado de elaborar.

Te vendrá bien un
curriculum que otro en
función de tu situación
laboral



RECIÉN LICENCIADO Y CON POCA EXPERIENCIA LABORAL


Debes acreditar todo tu potencial y demostrar tus capacidades, que deben de estar por encima de la experiencia; el currículum que mejor se adapta es el **funcional o temático**.

PROFESIONAL CON MUCHA EXPERIENCIA

La mejor opción será la de destacar de forma **cronológica o combinada** los objetivos cumplidos, además de todas las habilidades que has adquirido en tu carrera profesional.

PARA EJECUTIVOS O AUTÓNOMOS

Para este caso es interesante el **currículum funcional o temático**, ya que destaca todos los objetivos que has conseguido como responsable de un departamento, proyectos que has realizado, capacidad de liderazgo, ...



CÓMO HACER UN BUEN CURRÍCULUM – REGLAS BÁSICAS:

- Debes ser **breve y conciso**. Un currículum nunca debe pasar de una o dos hojas como máximo.
- El papel debe ser de **color blanco**, o de color claro y en formato DinA4.
- **Evita cualquier adorno o filigrana**. No abusar de los colores. Puedes ayudarte de las negritas para destacar apartados.
- Cuida siempre el estilo y, sobre todo, **evita los errores ortográficos**.
- **No utilices abreviaturas**.
- Siempre intenta ser **honesto**. Muestra tus habilidades y maquilla tus fracasos.
- **“Siempre positivo, nunca negativo”**.



¿Sabías que hay empresas
que escanean
los currículum que reciben
y rechazan aquellos que
tienen errores ortográficos
o gramaticales?

No incluir
muchas hojas

Utilizar un
lenguaje
adecuado

Consejos

No mentir sobre
la formación o
experiencia

Claridad en la
información
aportada para no
liar a el
reclutador

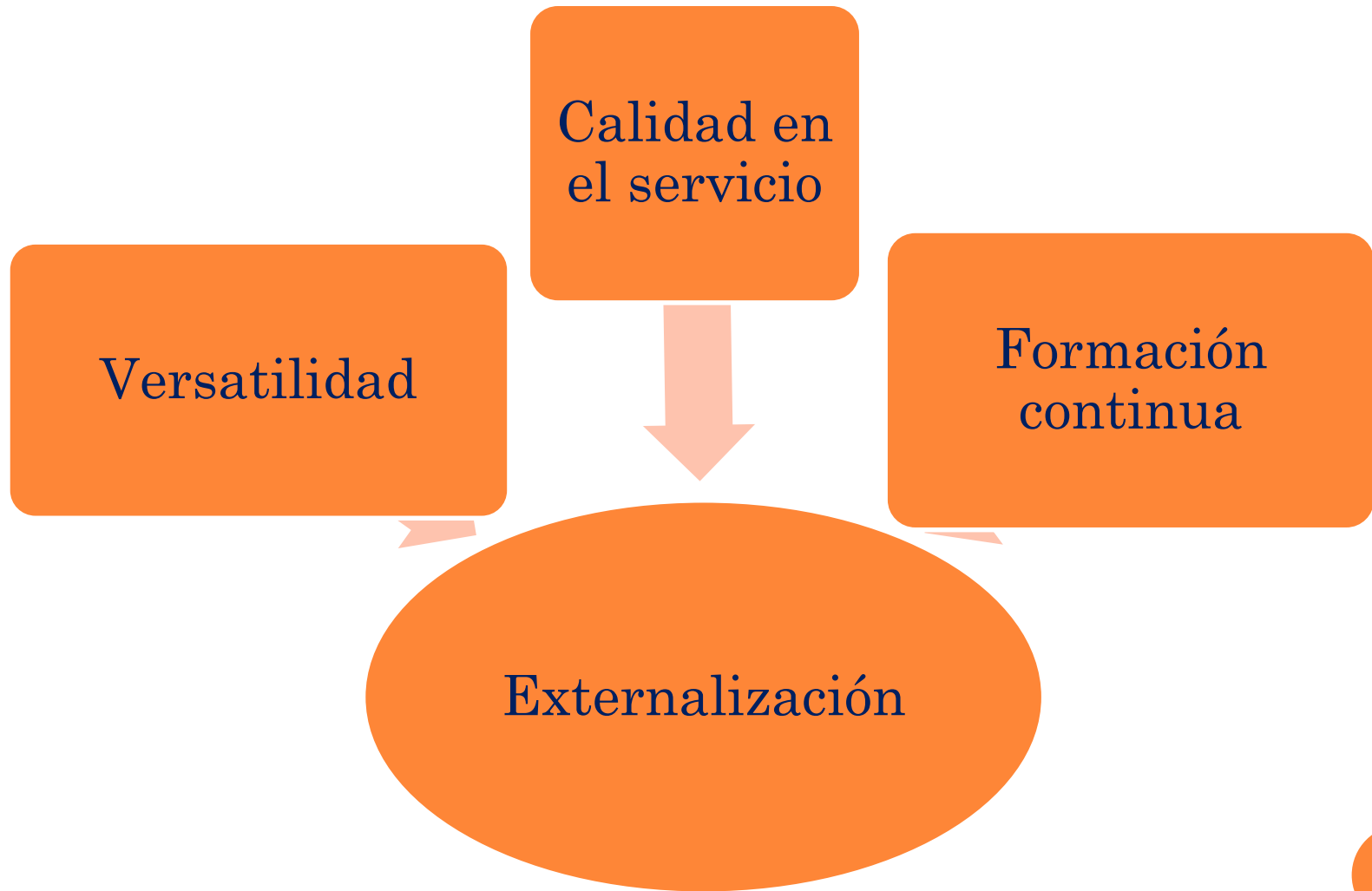


LA GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y COMERCIAL EN LA BANCA.

Desde que inicié mi andadura en este sector, he experimentado un cambio en las tareas administrativas, dando paso a una mayor labor comercial.

Esto es principalmente debido a la EXTERNALIZACIÓN del sector bancario en todos sus procesos financieros, confiando en empresas externas (Indra, Opeplús), la ejecución de sus operaciones lo que les permite mejorar sus ratios de eficiencia y concentrarse en su Core Business, en definitiva así les permite aliviar a sus empleados de la carga administrativa que hace unos años se tenían que ejecutar en las propias oficinas, dando por tanto un mejor asesoramiento, gestión y venta de los productos financieros que se traduzca en un mayor margen y un mayor beneficios para las oficinas bancarias.





CLAVES PARA UN BUEN ASESORAMIENTO FINANCIERO

1. Un perfil, unos productos

Un buen asesor financiero debe conocer perfectamente el perfil de su cliente y recomendará productos que se adapten a sus necesidades.

2. Formular a el cliente las preguntas adecuadas para averiguar su perfil inversor.

Deberá indagar realizando las preguntas adecuadas en cada caso .

3. Información por escrito

Para que pueda estudiarla y revisarla con calma: posibles comisiones, las penalizaciones, los cargos, las tasas de interés, los riesgos, etc.

4. Varias alternativas para el cliente

Siempre aclarando las ventajas e inconvenientes de cada opción. No debe 'colocar' ciertos productos.



5. Asesor cualificado vale por dos

Un asesor debidamente formado puede evitarle decisiones de ahorro equivocadas.

6. Lenguaje sin tecnicismos

Debe ser capaz de explicar sus recomendaciones financieras en un lenguaje correcto, pero que el cliente entienda.

7. Responsabilidad compartida

Al fin y al cabo, será el que tome la última decisión de inversión, después de conocer las distintas alternativas que se le presentan.

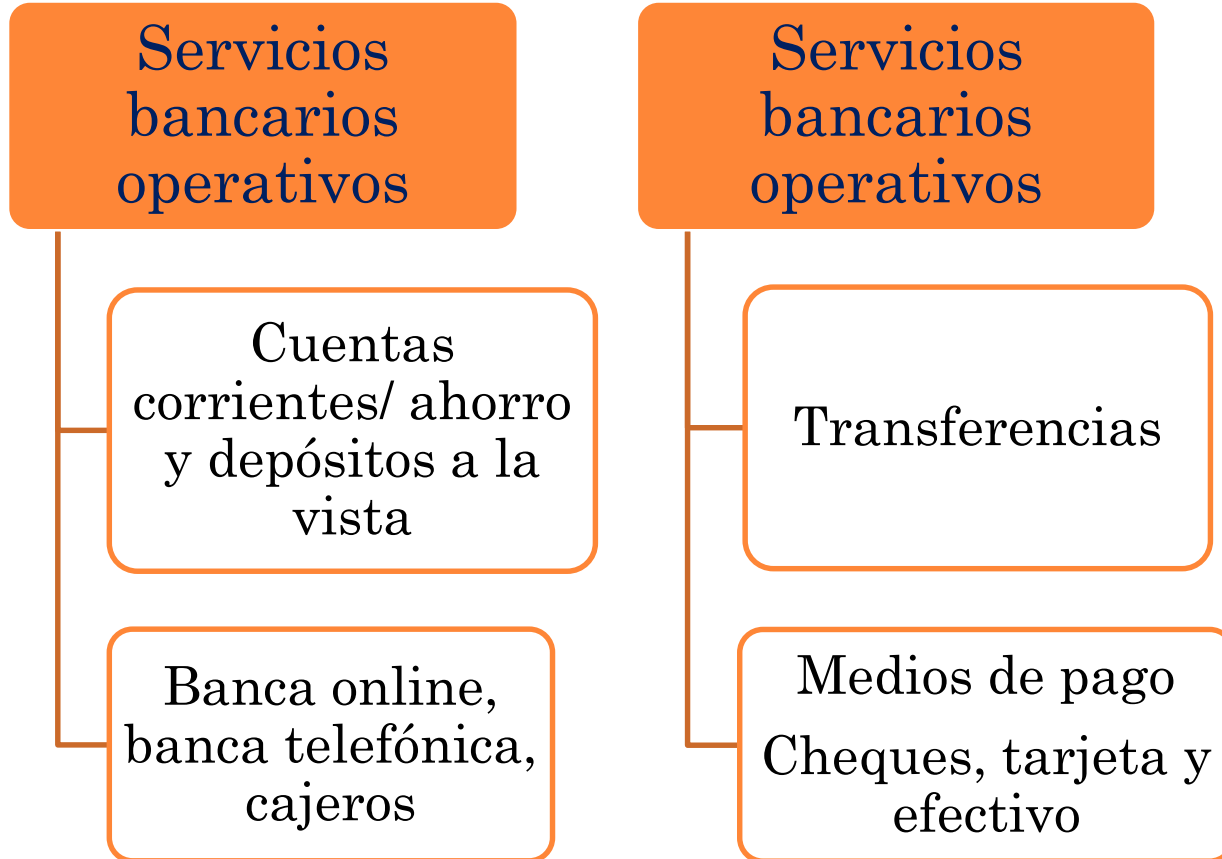
8. Actualización constante

El asesor financiero debe estar al día de todos los movimientos del mercado.



LOS PRINCIPALES PRODUCTOS FINANCIEROS

Los principales productos que se pueden comercializar son:



LOS PRINCIPALES PRODUCTOS FINANCIEROS

Productos de ahorro.

- Depósitos o imposición a plazo fijo.
- Cuentas a la vista remuneradas.

Productos de Inversión.

- Renta fija (deuda pública o privada)
- Renta Variable (acciones de empresas)



Productos de Inversión Colectiva



Los fondos de Inversión. Un fondo de inversión es un patrimonio formado por las aportaciones realizadas por un número variable de inversores.

Los fondos de inversión ofrecen muchas ventajas al inversor particular:

- Acceso a cualquier mercado**
- Gestión profesional.**
- Menor coste.**
- Diversificación de las inversiones.**

Hay fondos de Renta Fija, Variable, Mixta y la Gestión Cartera de fondos.

También Fondos Garantizados (plazos más largos).



Productos de financiación: Endeudamiento inteligente

Un préstamo personal

- Prestamista/prestatario
- TAE, Comisión Apertura, Estudio, Cancelación.
- Préstamo Coche, préstamo curso, boda..)

Un crédito

- Límite que pone la entidad según las necesidades del cliente
- Son más apropiados para empresas que para particulares (póliza de créditos, para inicio actividad..)



La entidad de crédito realizará un **Estudio de Viabilidad** para valorar su capacidad de pago. Contempla sobre todo sus ingresos mensuales y sus compromisos de pago como otras deudas pendientes con otras financieras.

El banco también valorará su patrimonio (inmuebles, inversiones, otras cuentas bancarias, etc.), que sirve de garantía.

Si el banco tiene dudas sobre su capacidad de pago, será necesario aportar un avalista solvente (otra persona que se compromete a hacerse cargo de la deuda si el solicitante no paga) para poder conseguir el préstamo.



Permite la compra o rehabilitación de una vivienda o inmueble.

La Garantía es el propio inmueble y la personal (solicitante y/o avalistas).

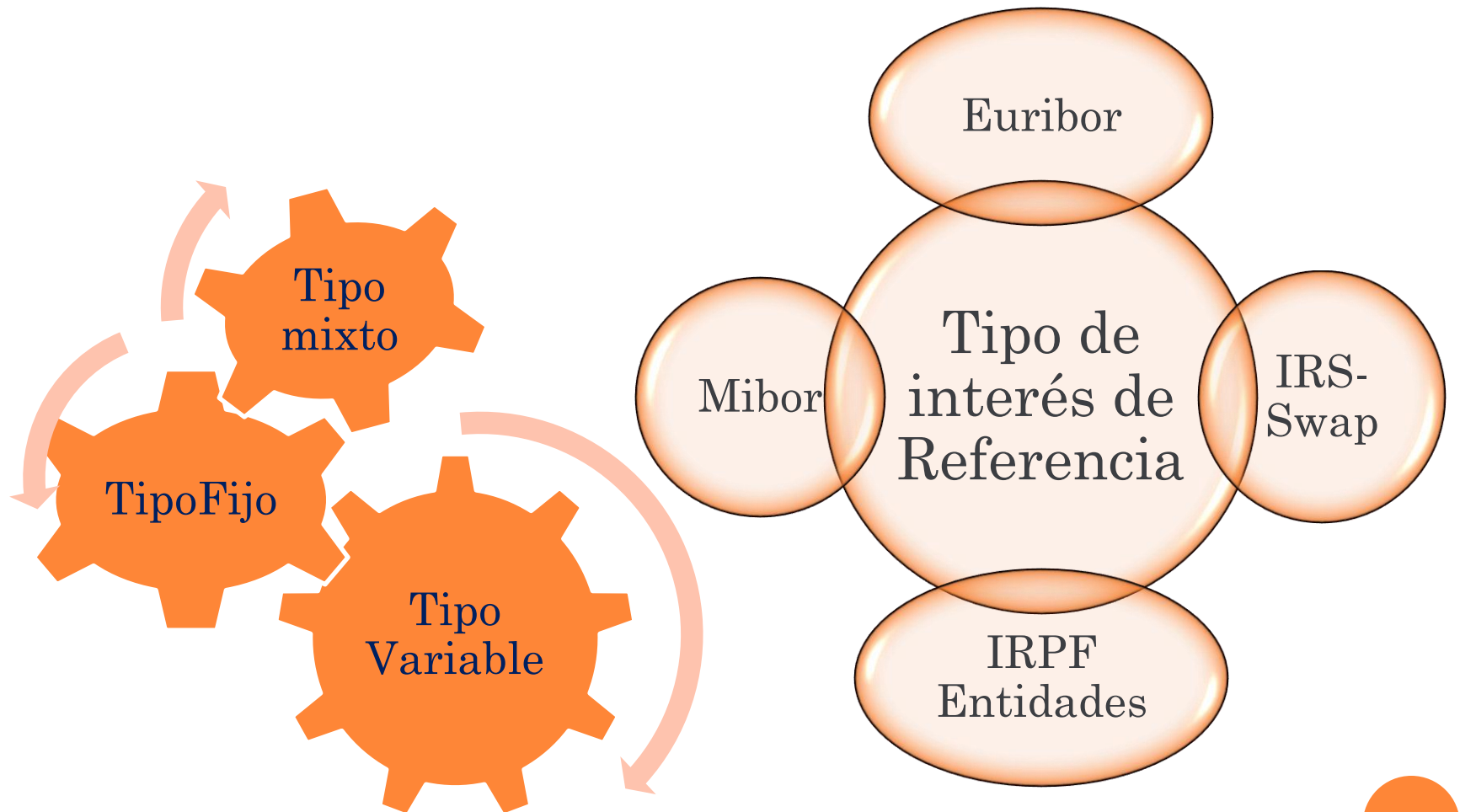
Préstamo Hipotecario

Los plazos son más largos y tipo de interés más bajos que en los préstamos personales.

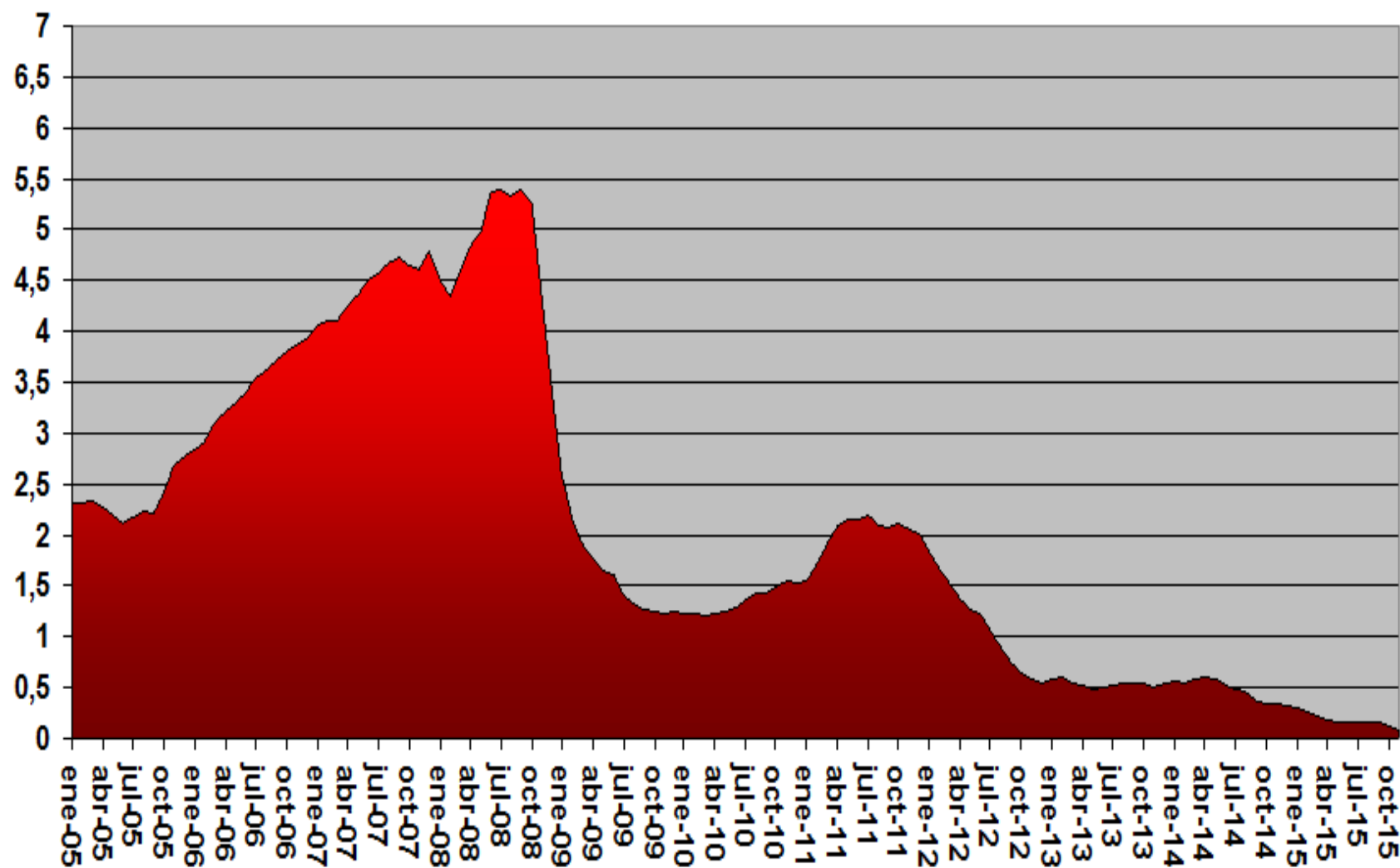
Por la duración e importe, la hipoteca es una de las operaciones más importantes para una familia.



MODALIDADES DE PRÉSTAMO HIPOTECARIOS.



Euríbor de enero 2005 a noviembre de 2015






% Financiación

- El banco suele conceder el 80% del menor valor entre el precio de compra y tasación.
- La cuota no sobrepase del 30-35% de los ingresos netos mensuales del solicitante/s.

Gastos

- Los Gastos suponen entre un 10-15% del importe financiado.
- Gastos de Tasación, notario, registro, impuestos, seguros y comisiones apertura, cancelación.

Concesión.

- Estudio de Concesión según documentación económica del solicitante y las garantías aportadas.
 - La hipoteca supone la mejor vinculación del cliente con la entidad financiera
- 

Hay otras financiaciones destinada a los autónomos y empresas:

El leasing Financiero

- Es un contrato de arrendamiento de un bien con opción de compra al vencimiento del plazo pactado.

El Renting

- Es un contrato de alquiler de inmovilizado; maquinarias, vehículos, sistemas informáticos, etc. La duración oscila entre los 2 y 5 años.



Tanto el Leasing financiero como el Renting tienen ventajas económicas y fiscales para las empresas.

- Se eliminan costes de Reparaciones, mantenimiento, seguros del bien a financiar.
- Se pueden deducir fiscalmente como gastos las cuotas de arrendamiento financiero.
- En el caso del Leasing se consideran gastos de explotación.



El Factoring

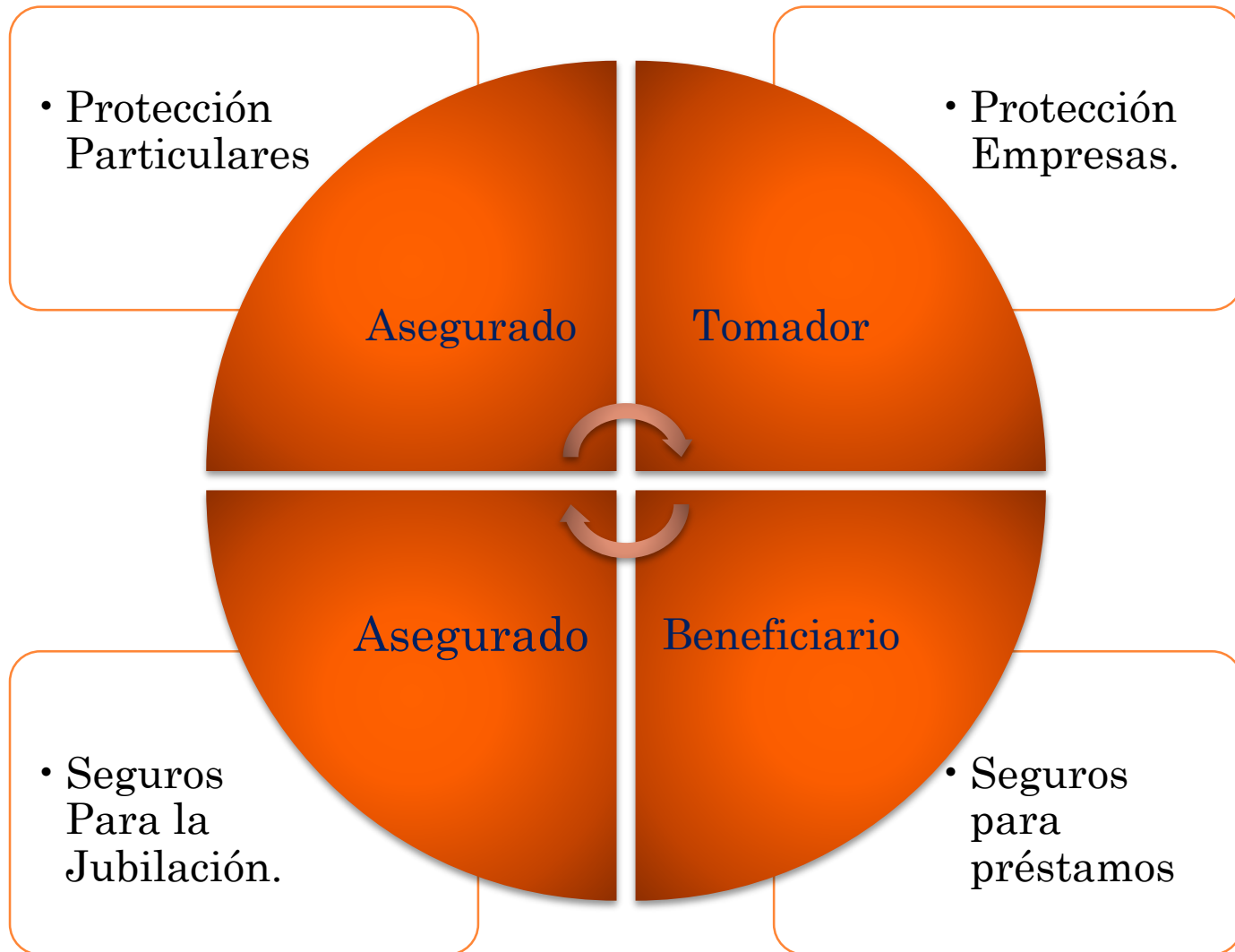
- La Empresa se asegura el cobro de sus proveedores, a cambio de un tipo de interés.
- Plazo máximo 180 días.

El Confirming

- Permite a las empresas a formalizar sus operaciones de pago a sus proveedores a través del banco, que es el que asume el riesgo de la operación, a cambio de un tipo de interés.



LOS SEGUROS Y TIPOS DE SEGUROS



Protección particulares.

- Vida.
- Accidentes.
- Salud.
- Decesos.

Protección empresas.

- Comercios.
- Responsabilidad Civil y Profesional.
- Seguros Vida y Salud Pymes.

Jubilación.

- Planes de Pensiones.
- Plan de Previsión Asegurado.
- Renta Vitalicia.



Fiscalidad de los Planes de Pensiones y PPA:

Las primas se reducen en la base imponible del IRPF del mismo año, hasta el límite máximo del menor de los siguientes importes:

- 8.000 € al año.
- El 30% de los rendimientos netos del trabajo y actividades económicas.

Se podrá aportar hasta 2.500 euros anuales a un plan de pensiones o PPA contratado por su cónyuge.

La contingencia se produce y por tanto sólo se puede recuperar el capital aportado, en caso de jubilación, muerte o incapacidad absoluta del partícipe, paro de larga duración o enfermedad grave del partícipe o su cónyuge.

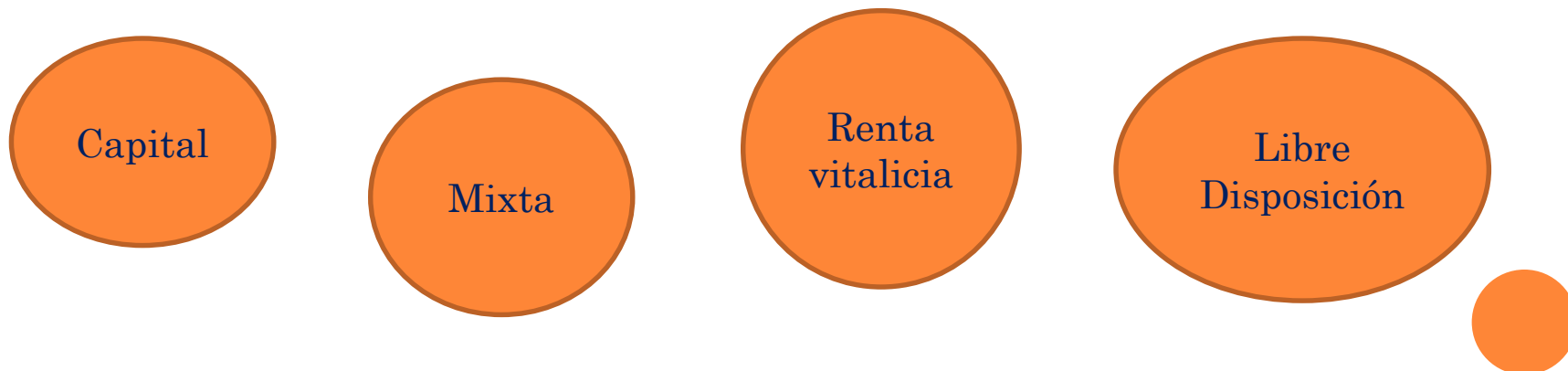


La diferencia entre ambas es que el PPA te garantiza totalmente los derechos consolidados aportados y en el caso de los Planes de Pensiones los hay de muchas estrategias de inversión (Monetarios, renta fija, mixta, variable).

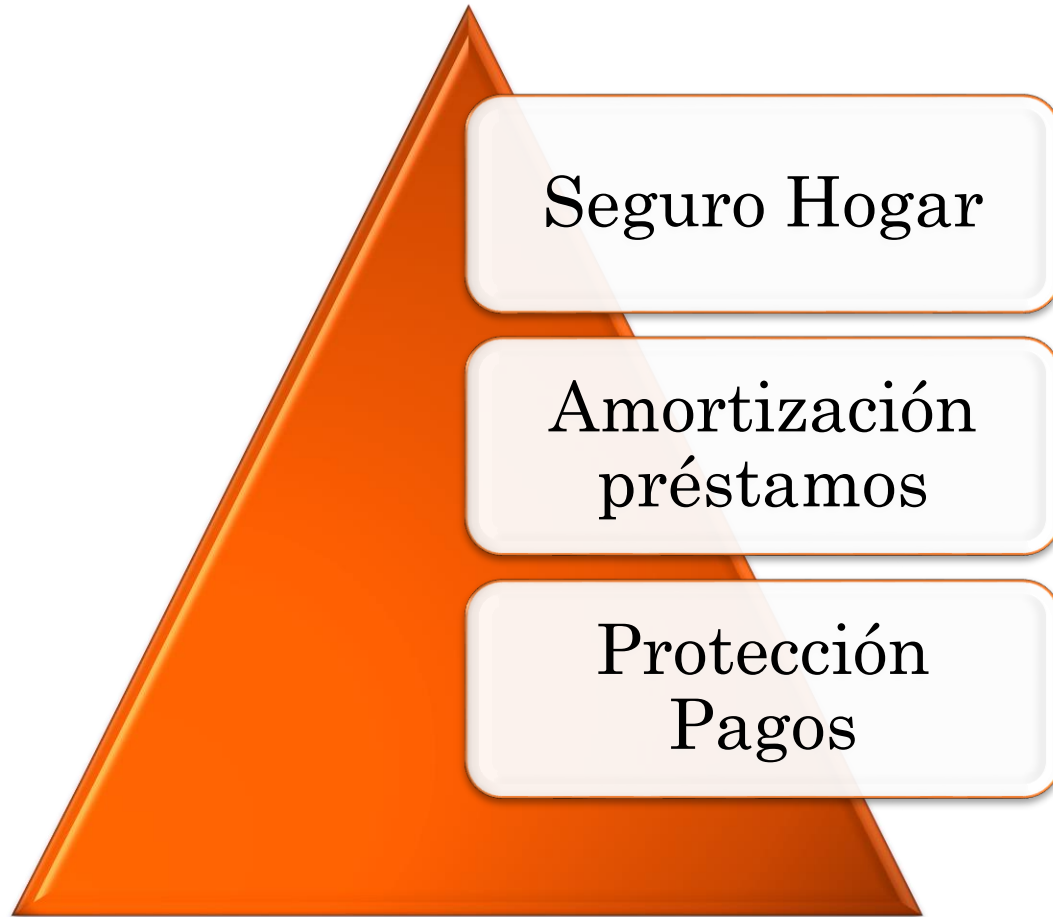
En ambos productos las aportaciones pueden ser periódicas (mensuales, trimestrales, semestrales o aportaciones extraordinarias)

El efecto fiscal de aportar a un Plan de Pensiones o PPA es tan importante que puede hacer variar el signo de la declaración anual del IRPF del partícipe.

Las prestaciones del plan de pensiones o PPA pueden ser cobradas:



Seguros relacionados con Préstamos hipotecarios y personales

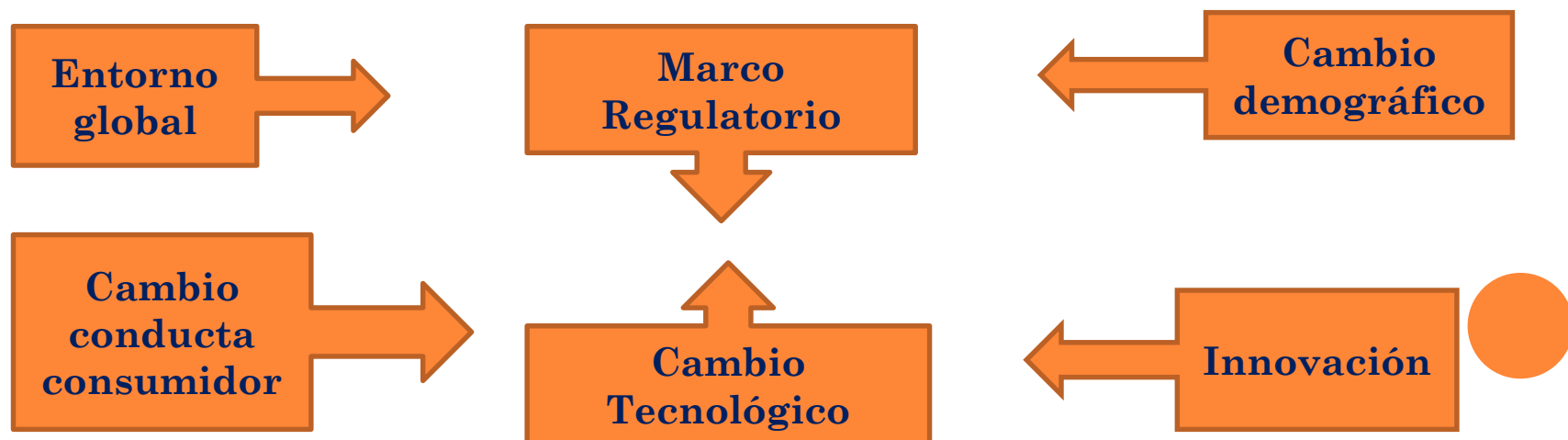


Evolución de la banca según las circunstancias del mercado:

La catarata de cambios que se están produciendo en el mundo sugiere que en el futuro todo será distinto para las entidades financieras Españolas, pero esto les ofrecen también buenas oportunidades para salir reforzadas de la crisis, ya que les permite una mayor transformación.

Ya hemos asistido hace unos años a el rescate de muchas entidades y a la fusión de muchas de ellas, en su gran mayoría Cajas de ahorros, por lo que se conoce como “ El Rescate Bancario “.

Hay seis Palancas Principales que actúan como agentes canalizadores del cambio en las entidades financieras:



•**El entorno global.** El pulso de la economía mundial es débil y la recuperación incierta. Pero el centro de gravedad mundial se está desplazando hacia los países emergentes. Apuntan a que China superará a EE.UU como primera economía mundial en el año 2017.

•**Marco Regulatorio.** La Unión Bancaria Europea modificará el actual modelo de supervisión y va a exigir a las entidades financieras mayor transparencia y mayores niveles de protección al consumidor.

•**Cambio demográfico.** El envejecimiento de la población en los países desarrollados al que se asocian cambios inevitables en el estado del bienestar, tiene un impacto en el modelo de negocio del sector.



•**Cambio tecnológico.** Las entidades financieras se enfrentan a decisiones complejas de selección e inversión. El crecimiento de la banca online, de la banca móvil y de la influencia de las redes sociales, determina una relación distinta con los clientes.

•**Innovación.** La innovación les debe ayudar a mejorar los niveles de eficiencia de su modelo operativo y a recuperar su rentabilidad sobre los recursos propios.

•**Cambio de conducta del consumidor.** La irrupción de internet ha modificado los patrones de conducta del cliente, ya que éste se encuentra más informado. Esto hace que las entidades financieras hayan tenido que realizar un plan de transformación poniendo su foco en las relaciones a largo plazo con el cliente.



THE FUTURE OF BANKING:

Los bancos están replanteando la forma de proveer servicios a sus clientes habituales, lo que podría dar lugar a la futura desaparición de sucursales y cajeros y promover que los usuarios realicen las gestiones desde casa, el coche o la playa.





LA PROFESIÓN DE UN ECONOMISTA EN LA BANCA

Begoña Moreno López – Apoderada de Banco Sabadell.